



Paris, le 24 Octobre 2013

Compte rendu de l'Assemblée Générale des Professionnels du Pneu

A l'occasion d'Equip Auto, le Syndicat des Professionnels du Pneu a tenu, le mercredi 16 octobre, son Assemblée Générale. L'occasion pour Yann Blard, Président du Syndicat de revenir sur le rôle d'un syndicat professionnel et pour Régis Audugé, Directeur Général, de faire le point sur les actions menées sur l'année 2013.

En préambule, Yann Blard a tenu à remercier tout particulièrement les chefs d'entreprises, les représentants et les dirigeants des réseaux de distribution avec qui le Syndicat œuvre tout au long de l'année au sein du Comité exécutif et du Grand Bureau. Il a également remercié les représentants des entreprises adhérentes du Syndicat : les manufacturiers, grossistes et logisticiens, importateurs, équipementiers, rechapeurs, prestataires informatiques ou internet avec qui le Syndicat débat, construit et avance régulièrement au sein des 5 Commissions.

Enfin, des remerciements ont été adressés aux partenaires, récents ou plus anciens, mais toujours fidèles. *« Merci et bienvenue à Aliapur, au CNPA, au BIPE, à la société GFK, au SNCP, à la FEDA, à VB éditions ou encore au TNPF ».*

Outre la présentation des actions 2013 et de celles déjà engagées pour 2014, le Syndicat des Professionnels du Pneu a souhaité lors de cette Assemblée Générale faire un point sur l'avenir du marché grâce à une présentation complète et détaillée du BIPE et, pour la première fois, faire intervenir le philosophe mais également sociologue, Gilles LIPOVETSKY, sur la thématique « Le passage de la société de l'ère de la consommation à celle de l'hyper consommation ».

« Nous pensons qu'une des missions les plus importantes d'une organisation patronale est de prendre de la hauteur et d'apporter aux chefs d'entreprises une lecture sereine et objective du monde qui nous entoure. C'est la raison pour laquelle nous avons parlé de pneu mais pas seulement » a expliqué Yann Blard.

Yann BLARD est notamment revenu sur le rôle de syndicat professionnel dans le contexte actuel. A quoi sert un syndicat lorsque les entreprises qui le composent luttent quotidiennement pour leur survie ? Est-ce qu'un syndicat est soluble dans la crise ? Une organisation professionnelle doit-elle faire le dos rond en attendant que ses entreprises reprennent des couleurs et retrouvent les vertus de l'action collective ?

« Nous vivons tous en ce moment une période où le mot "budget" est presque toujours précédé du mot "restriction". Le lancement d'une action collective est certes toujours une entreprise risquée, quelque soit le contexte. Nous avons tous bien compris que l'euro investit doit, au minimum, être récupéré sous une forme ou sous une autre. Et si possible très rapidement. Malheureusement, l'action collective s'inscrit dans un autre horizon de temps que l'action individuelle.

Notre ambition à nous n'est pas de faire se développer rapidement une part de marché mais de contribuer à faire grossir un marché tout entier, et évidemment, cela est un peu plus long ».

Depuis plusieurs années, le Syndicat ainsi que le TNPF ont communiqué sur le pneu hiver et ses avantages indéniables pour l'automobiliste français. Ils ont agi parfois séparément mais aussi de façon concertée. Et aujourd'hui, les effets se font sentir. Dans les chiffres, mais aussi dans l'aptitude qu'ont aujourd'hui les pouvoirs publics à les écouter ... et même parfois à agir.

Autre exemple plus récent : la semaine du pneu. Une idée simple et une grande première. 6 réseaux de distribution sur 7 se sont engagés à participer. 6 réseaux qui se sont investis, se sont emparés de l'idée pour l'améliorer et la faire vivre. Tous ont finalement fait un peu ou beaucoup plus que ce qui était initialement prévu. Les résultats ont été très encourageants. Un lancement très réussi confirmé par l'Association Prévention Routière, le partenaire de l'opération.

Autre sujet de satisfaction du Syndicat des Professionnels du Pneu, la capacité des acteurs de la filière à se concerter, à réfléchir et à travailler efficacement ensemble, même en période de crise.

« Comme vous le savez, je suis très attaché à la mise en place d'une plateforme d'échanges et de concertation au sein de la filière de recyclage de pneu usagé. Cette initiative est une bonne initiative. Même si nous n'en sommes pas à l'origine ! Au sein du Syndicat, nous avons très tôt adhéré à cette idée et tenons absolument à ce que cet accord ne soit pas vidé de sa substance et surtout à ce qu'il soit signé. L'enjeu n'est pas de mettre de côté certaines entreprises ou de réduire certains contradicteurs au silence, mais de mieux organiser les prises de parole et de faire en sorte que la notre, qui est collective soit plus intelligible auprès du Ministère de l'environnement.

Ne nous y trompons pas, il s'agit également de redonner aux organisations patronales un rôle de médiateur et de porte voix qu'il est nécessaire de maintenir et de renforcer. Il nous semble impératif de poursuivre et de mener ce projet d'accord à son terme pour ne plus céder à une représentativité désordonnée devant des pouvoirs publics qui savent très bien s'en servir. Si cette filière est, comme on le dit, exemplaire, montrons que les acteurs qui la composent sont adultes et prêts à s'écouter durablement. Pour faire évoluer le nouveau décret sur les pneumatiques usagés, nous avons pour la première fois tenté de mettre de côté nos querelles de chapelle et nous avons tous pu nous écouter et collaborer. C'est encourageant ... continuons ! »

Pour conclure, Yann Blard est revenu sur l'arrivée d'internet.

« Nous le savons tous, même si nous avons parfois du mal à l'accepter. L'arrivée d'Internet dans d'autres secteurs d'activité que le notre a toujours contribué à rebattre les cartes et à faire bouger des entreprises confortablement installées. Certaines ont disparu, d'autres se sont métamorphosées ou ont su se réorienter. Dans notre profession, le mouvement de fond internet a été lent à s'installer et à montrer ses effets. Aujourd'hui, nous commençons seulement à en mesurer certains.

Vous le savez, le pneu n'est pas numérisable, en tout cas, pas encore. Il est couteux à transporter et reste techniquement difficile à monter. Ces 3 contraintes ont contribué à ne pas nous affecter aussi brutalement que d'autres secteurs comme par exemple celui de l'édition musicale, de la presse ou encore de la pièce de rechange.

Les sociétés de vente en ligne ont tout de même réussi à surmonter ces problèmes et à capter environ 10% (12% à priori ???) des ventes France en l'espace de quelques petites années. Cette percée s'est accompagnée d'une guerre des prix et de baisses de marges importantes pour les distributeurs traditionnels. Elle s'est accompagnée de changements profonds et durables des habitudes de consommation. Nous devons désormais nous faire à l'idée que l'automobiliste qui entre dans nos centres est parfaitement informé sur les prix du marché et sur les produits.

Nous devons donc, plus que jamais demeurer vigilants :

Vigilants à ne pas perdre nos valeurs de professionnels et de patrons consciencieux. Ne pas faire l'impasse sur notre valeur ajoutée mais au contraire la faire progresser.

Vigilants également en tant que syndicat pour alerter les pouvoirs publics des dérives des nouveaux entrants qui peuvent parfois avoir quelques largesses avec les règles de sécurité ou de déontologie.

Vigilants, enfin, à ne pas céder aux sirènes du tout gratuit et de la foire permanente. Ne pas concourir à notre propre banalisation.

Une guerre, même des prix, fait des victimes. Pour l'instant nos entreprises tiennent bon, mais les recompositions s'accroissent. Nos réseaux revoient leur stratégie, leur périmètre et leur positionnement sur le marché. C'est une bonne chose, preuve que nous ne restons pas impassibles, les bras ballants. Un syndicat patronal n'a pas à s'immiscer dans les stratégies individuelles des entreprises qu'il représente. D'ailleurs, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise stratégie en soi, seul compte la manière de les mener.

Un syndicat n'a pas non plus vocation à devenir un conciliateur ou un entremetteur. C'est une position dangereuse. Comme le disait Winston Churchill "Un conciliateur c'est quelqu'un qui nourrit un crocodile en espérant qu'il sera le dernier à être mangé". En revanche, comptez sur nous pour éclairer la route, c'est notre rôle. Tenter de voir loin. Tenter de décrypter et de comprendre ce qui sera durable ou ce qui ne le sera pas. Nous allons organiser en 2014 des ateliers de réflexion stratégique avec les réseaux et les chefs d'entreprise. Nous tenterons d'imaginer ce que sera la distribution de pneumatique dans 5 ans, dans 10 ans ... Quels nouveaux services apporterons-nous aux nouveaux automobilistes ?

Bien sûr chaque entreprise trouvera ensuite toute seule la bonne méthode, le bon positionnement en fonction de son histoire et de ses moyens. Le syndicat aussi doit s'interroger sur son positionnement et son périmètre. Il devra s'ouvrir à d'autres cultures, à d'autres compétences. En tant que Président, je veillerai à ce que cette réflexion soit menée et à ce que cette mutation, s'il y a lieu s'accomplisse »

Régis Audugé a ensuite fait le point sur les principales actions menées par le Syndicat des Professionnels du Pneu en 2013 avant de laisser la parole à Gilles Lipovetsky.

Volet Social et formation

Le syndicat est une des 8 organisations patronales signataires du plan Compétence Emploi 2. Le dispositif dure 3 ans et permet à toute entreprise relevant de la convention collective des services de l'automobile de bénéficier notamment d'un accompagnement GPEC financé par la branche et l'Etat.

Le syndicat met en œuvre une étude approfondie sur les données sociales du secteur de la distribution spécialisée en pneumatique en collaboration avec l'Observatoire des Services de l'automobile (OSBA).

Le syndicat a participé activement aux négociations avec les partenaires sociaux sur le régime de complémentaire santé.

Evolution des outils d'informations économiques de la profession

La synthèse éco mensuelle regroupant :

- Les données Sell Out du panel GFK,
- Les données Sell In Europool en partenariat avec le SNCP,
- Les courbes de prix internet (pure players et click and mortar) sur les 4 principales dimensions de pneumatiques vendus en France en partenariat avec Lizeo Group Online).

La lettre de veille économique pneumatique trimestrielle réalisée en partenariat avec le BIPE.

Les prévisions de vente à 3 ans sur les marchés tourisme, camionnette, 4x4 et Poids Lourd.

La Semaine du pneu

Réalisée en juin 2013, en partenariat avec l'association Prévention Routière. Cette première édition a été déployée dans les 1780 points de vente des 6 réseaux partenaires (Euromaster, Eurotyre, FirstStop Point S, Profil+ et Vulco). La semaine du pneu se place d'emblée parmi les événements les plus médiatisés de la profession en 2013. La seconde édition est d'ores et déjà en préparation.

La qualité de service dans la profession

Deux vagues de visites mystères ont été menées dans plus de 1500 centres spécialisés pneumatiques en 2013. Il s'agit d'une action collective pilotée par le Syndicat pour 7 de ses réseaux nationaux adhérents. L'objectif est de travailler sur un scénario de visite identique pour toutes les enseignes. Chaque centre peut ainsi étalonner sa qualité de service par rapport à la moyenne de son réseau mais également par rapport à la moyenne de la Profession. Cette action collective a permis de mettre en évidence une amélioration continue dans les pratiques d'accueil de la clientèle.

Le Syndicat pilote également les évolutions de la Certification de Services Qualicert - Ventes de pneumatiques.

Politique environnementale et recyclage des pneumatiques usagés

Le syndicat participe activement à la création d'une plateforme d'échange entre acteurs de la filière de recyclage de pneus usagés réunissant les organismes de recyclage, les producteurs, les collecteurs et les distributeurs. Pour rappel, les négociants spécialistes contribuent à eux seuls, à la collecte d'environ 50% des pneus usagés en France.

Le Syndicat est également partie prenante dans les discussions menées par le Ministère de l'Environnement et du Développement Durable sur l'évolution du décret « Pneu usagé ».

L'Assemblée Générale 2013 du Syndicat des Professionnels du Pneu s'est ensuite poursuivie par l'intervention de Gilles LIPOVETSKY, sur "Le passage de la société de l'ère de la consommation à celle de l'hyper consommation" pour s'achever par celle du BIPE sur les "Nouveaux modes de vie, nouvelles mobilités... quelles conséquences pour les marchés automobiles ?"